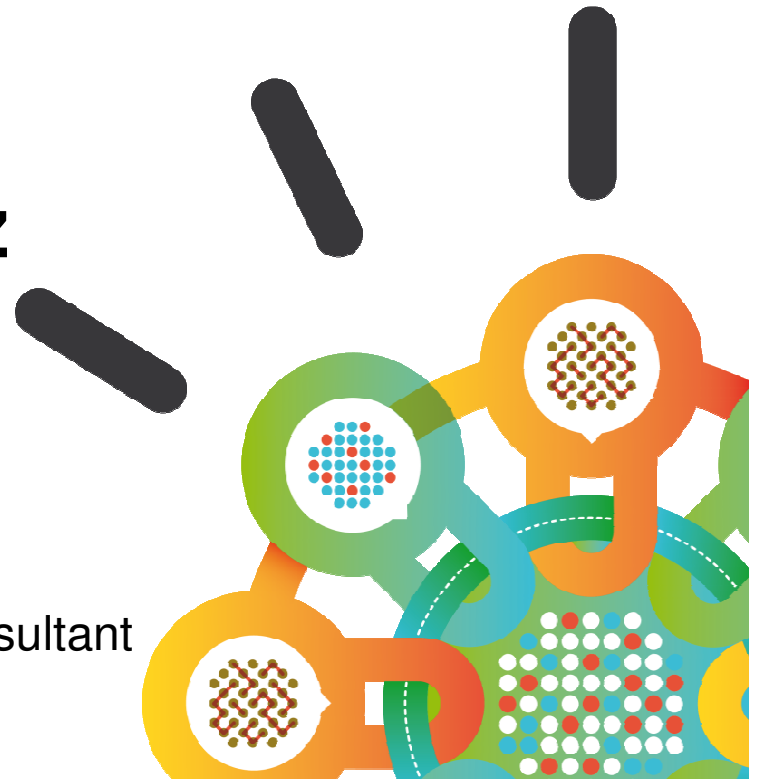


Security Intelligence.  
**Think Integrated.**

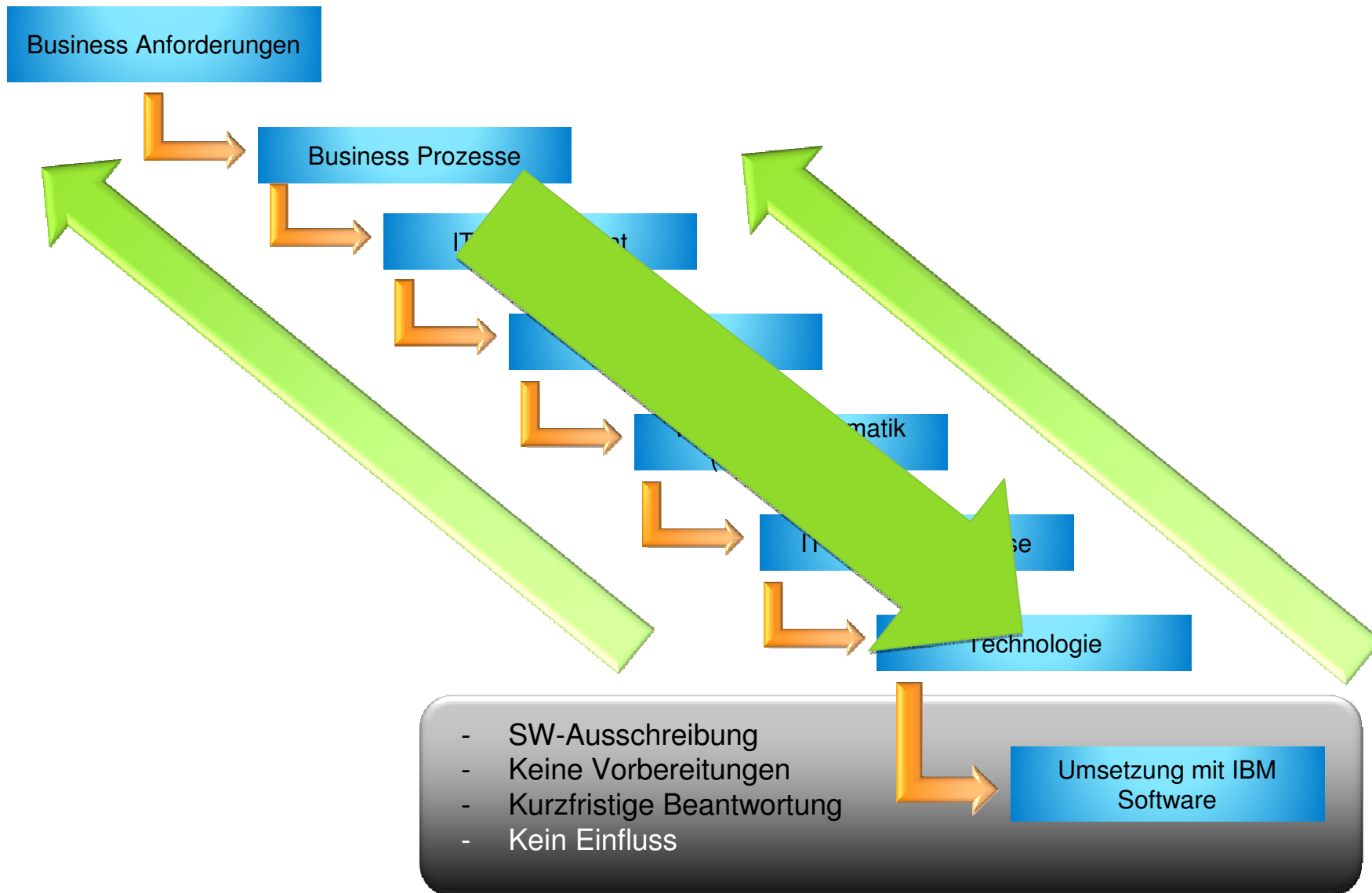
# IBM Security Systems

## Consultative Selling Ansatz

Michael Uebel, IBM Security Systems, Principal Consultant



## Pfad zur Lösungs- und Produktfindung



## Consultative Selling Ansatz I

### **Eigenschaften durch eine sehr/zu späte Einbindung:**

- Bei Ausschreibungen wird die IBM nicht immer berücksichtigt
- Definitionen und Einflüsse im Vorfeld beeinflussen die Lösung bereits
- Fehlendes Insider-Wissen erschwert die korrekte Beantwortung
- Notwendige Rückfragen verzögern den Angebotsprozess und oftmals geben die Antworten kein vollständiges Bild zurück
- Unsere Vorteile können nur in dem eng geschnittenen Ausschreibungsrahmen adressiert werden

### **Ziel:**

- Wir müssen wesentlich früher in den Zyklus der Lösungsfindung eingebunden werden

## Consultative Selling Ansatz II

### Weitere Vorteile:

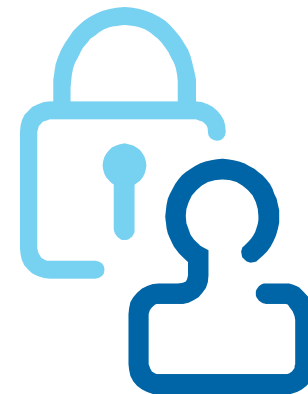
- Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zum Kunden
- Bekanntheitssteigerung unserer Lösungen
- Pipeline-Generierung über Security Themen hinaus

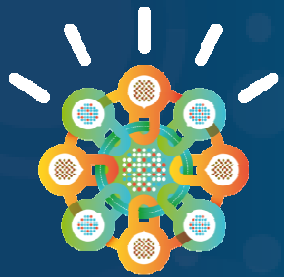
### Platzierungsmöglichkeiten

- Security Workshops
  - Security Positionierung, GRC-Assessments, Sec-Strategie und Architektur,
  - Personen-, Anwendungen-, Daten- und Infrastruktur-Security Assessments
- Security Anfragen
- Analyse von Security Konzepten
- Konzept Erstellungen – Sicherheitskonzepte, Schutzbedarfsfeststellungen ...
- Audit Vorbereitungen

## Consultants

- Ausgebildete und praxis erfahrene Berater
  - Jeweils >12 Jahre Erfahrungen im Security Umfeld
  - International anerkannte Zertifizierungen, die alle Beratungsebenen abdecken und von den Kunden gefordert werden
  - Mitglieder in internationale Gremien
  - Erfahren in Kundenberatungen auf C-Level Ebene
    - strategisch und thematisch
  - Produktunabhängige Beratung ist anerkannt
  - Gutes Produkt Portfolio Know-How





# Fragen?

Ansprechpartner:

Ulf Feger - 0171 22 61 922

Michael Uebel - 0172 73 77 109



[ibm.com/security](https://ibm.com/security)